

CLUBE DOS APPLEMANIACOS

CAIXA POSTAL 54131, SAO PAULO - SP, CEP 01296

CARTA CIRCULAR - ANO V - NUMERO 5 SETEMBRO/88

Caros Appleamigos,

Este mês estamos anunciando uma série de modificações no funcionamento do Clube (ver "Novos Rumos", logo abaixo). Solicitamos ler as explicações com bastante atenção e se tiver qualquer dúvida, ligue para D. Hildegarda (011) 826-5375. Algumas modificações já estão vigorando e outras ainda estão em estudo ou serão implementadas em outubro. No formulário de pedido de cópias estamos cobrando a nova SEMESTRALIDADE. Veja a explicação e aproveite o desconto este mês.

Na "Liquidação de Inverno" oferecemos a oportunidade de escolher quaisquer ítens do acervo com os preços do Especial do Mês. Constatamos que o preço que estamos cobrando pelos manuais está muito defasado. Recomendamos aproveitar da Liquidação este mês para se abastecerem da documentação que necessitam, pois o preço sofrerá maiores ajustes nos próximos meses.

Segue em anexo mais uma vez uma Ficha de Inscrição. Solicitamos xerocá-la e distribuir para os amigos.

NOVIDADES NO ACERVO

Este mês acrescentamos 31 lados de disquete e 330 páginas de manuais ao acervo, conforme indicado na Lista Suplementar de setembro/88 anexa, que substitui a Lista Suplementar de agosto/88. Todos os ítens que constavam na lista de agosto/88 constam também na lista de setembro/88, sendo que os ítens novos do mês de setembro estão assinalados com "*". A Lista Suplementar de setembro/88, em conjunto com o Catálogo Geral de março/88 formam uma relação completa do acervo do Clube. Uma descrição mais ampla dos ítens em promoção este mês se encontra em anexo.

NOVOS RUMOS

O Clube já tem 4 anos e meio de funcionamento. Contamos ainda com muitos dos associados que vem acompanhando nosso trabalho desde o início e alguns que sairam e depois voltaram. Os mais antigos sabem que nos primeiros 2 anos houveram muitas alterações nas regras e no funcionamento do Clube, pois na época buscavamos uma fórmula de atendimento funcional para nos e interessante para o associado. O esquema atual do Clube tem um histórico de quase 2 anos e neste período se demonstrou eficaz no Marketing dos serviços oferecidos.

Nos últimos 4 meses enfrentamos dificuldades homéricas para administrar o Clube, principalmente devido à promoção da Micro-digital e da greve nos Correios de São Paulo. Na promoção oferecemos 3 meses de franquia no Clube, mas fora do sistema normal da trimestralidade. Desde maio, recebemos novos associados nesta base e ficou muito difícil dar continuidade para este pessoal no esquema normal. Além disso, a greve nos Correios justamente no mês da cobrança da trimestralidade nos tirou dos trilhos.

Resolvemos que chegou a hora de simplificar o funcionamento do Clube. Vamos eliminar os serviços e ofertas que são difíceis de administrar e nos reorganizar para atender melhor os propósitos principais do Clube. Segue uma descrição das modificações que estamos implantando desde já:

COLETANEAS: Continuaremos oferecendo as Coletâneas atrasadas de 3 em 3 meses (em fevereiro, maio, agosto e novembro), mas estamos desistindo da edição de uma nova Coletânea todos os meses. Simplesmente não há material suficiente para isto. Publicaremos novas Coletâneas "ocasionalmente".

TUMPOC: Há 4 anos estamos oferecendo um disquete-prêmio para o associado que indica um amigo para participar também no Clube. Em todo este tempo, constatamos pouquíssimos casos que consideramos abusos do sistema. Entretanto, o custo deste prêmio não é mais compatível com a nova estrutura de taxas fixas do Clube e ele sempre foi muito difícil para administrar. Encerraremos a emissão de prêmios no final de setembro e solicitamos que os associados com prêmios para retirar se manifestem neste período. Naturalmente, esperamos continuar contando com o apoio de vocês para divulgar o Clube e segue em anexo uma Ficha de Inscrição para xerocar e distribuir para os amigos. Ao invés de um disquete-prêmio, voce terá nossa gratidão e a satisfação do seu amigo.

CONTATOS IMEDIATOS: Temos observado que este serviço tem sido utilizado muito pouco recentemente e que os associados que se aproveitam dos contatos são geralmente garotos querendo trocas de jogos. Cancelaremos este ítem, mas daremos atenção aos associados necessitando de apoio através de Chamadas.

TRIMESTRALIDADE: A função principal do Clube é de oferecer apoio para usuários da linha Apple II. Nossa atividade comercial principal é a venda de cópias de programas em demonstração, mas existem várias pessoas, empresas e outros clubes que também fazem isto. A diferença é que procuramos fornecer programas sem defeito e oferecer ajuda para escolher o programa certo e fazê-lo funcionar no seu micro. O conceito é de "consultoria em massa", embora forneçamos ajuda individual por telefone e via carta. Tudo isto tem um custo que até hoje englobamos nas taxas fixas do Clube: a trimestralidade e a assinatura para "O GANCHO".

A trimestralidade já era difícil de administrar nos meses de janeiro

e julho, devido às férias. Nestes trimestres sempre deixamos uma nova chance de pagar a trimestralidade no segundo mês, sem correção de valores. Com o nível atual de inflação, isto se torna inviável. A greve nos Correios em São Paulo em julho também nos demonstrou a fragilidade deste sistema, quando ficamos sem meios de comunicação com os associados por um período prolongado.

Chegamos a conclusão que deveremos aproveitar do momento para simplificar, baratear e melhorar o sistema das taxas fixas do Clube. Para o período de outubro a março, cobraremos uma **SEMESTRALIDADE**. Para não ficar oneroso demais para o associado, eliminaremos o disquete-prêmio trimestral. Ao invés de cobrar 1,625 OTN's por trimestre (com direito a um disquete-prêmio), cobraremos 2,4 OTN's por semestre (incluindo a assinatura para o jornal "O GANCHO"), evitando assim os meses de férias. O associado terá 2 oportunidades para pagar esta taxa. No último mês do semestre anterior (em setembro e em março) cobraremos a semestralidade no formulário de pedido, mas com um valor reduzido (2,0 OTN's ao invés de 2,4 OTN's). Quem não pagou nesta base, ainda receberá a correspondência normal do primeiro mês do semestre (em outubro ou em abril), mas se não pagar a semestralidade de 2,4 OTN's nesta segunda oportunidade, será eliminado de nossa lista de associados.

LISTAS SUPLEMENTARES: Estamos estudando a idéia de eliminar as listas suplementares e só fornecer listas com as novidades do mês. O controle do acervo do Clube no papel esta ficando cada vez mais complexo e caro. Pretendemos oferecer os catálogos do Clube em disquete a um preço reduzido. Informaremos mais a respeito na próxima Carta Circular.

MAPLE INFORMATICA: Chegamos a conclusão que o nível atual de inflação tornou a oferta de acessórios incompatível com nosso ciclo mensal de correspondência. No mês passado, tentamos reduzir o prazo de atendimento na tentativa de conter os preços, mas na prática descobrimos que isto não funciona. Continuaremos com as ofertas da Maple em setembro e talvez em outubro para acabar com nosso estoque. Avisaremos depois qual será a política do Clube em termos de recomendação de produtos e revendas.

CHAMADAS

1. RINA de Cuiabá MT procura um drive DINO (da Elebra) novo ou "semi-novo". Contatos via Clube.

2. CONTROL-BOY de Botucatu procura uma cópia do manual do MBASIC e GBASIC (CP/M) em Português.

3. PET do Rio de Janeiro quer saber como conseguir roupas na aventura AMNESIA (S-122/123).

4. PINK de Manaus vende um drive Shuggart novo por 20 OTN's.

5. NEVES de Cotia SP vende uma placa 16K. Ele também quer entrar em contato com usuários de VIDEOTEXTO e CIRANDAO.

6. HUBER de São Paulo quer contatar associados que utilizem a linguagem LOGO em Português.

7. FOULIUS de João Pessoa PB quer contatar associados que possuam interface MIDI e programas para MIDI.

8. PAULETA de São Paulo procura programas para Arquitetura (desenhar e imprimir plantas) para o Spectrum ED. Contatos via Clube.

9. FERNANDO de Rio Claro quer saber como configurar NEWSROOM para funcionar na impressora LADY 80 com placa Grappler Plus.

10. A1000 de Salto SP deseja comprar um drive e uma impressora, usados e de preferência quebrados para consertos. Contatos via Clube.

11. BHYO de Franca SP quer contatar associados que utilizem o programa AUDEX ou similares.

12. CACA-ANDROIDES de Curitiba vende uma placa 16K por Cz$ 10.000,00. Contatos via Clube.

13. SIOUX do Rio de Janeiro quer saber como entrar na fortaleza de Franklin Snarl na aventura TASS TIMES.

14. JUMA de São Paulo quer saber como entrar no portão astral do Rino do Ar no MOEBIUS (S-117/A), uma vez que ele fica deslocado do resto do Reino.

15. SEAWOLF de Curitiba vende uma placa PAL-M. Contatos via Clube.

16. DR. CHIP de Brasília procura uma lista de comandos e dicas para usar THE JET. Contatos via Clube.

ENCOMENDAS PARA SETEMBRO/88

Segue anexo o formulário de pedido para setembro/88. Se tiverem qualquer dúvida sobre o pedido, liguem para D. Hildegarda no (011) 826-5375 das 9:00 às 12:00 hs. ou das 14:00 às 17:00 hs. em dias úteis. Assuntos técnicos podem ser tratados comigo no mesmo telefone às terças e quintas das 9:00 às 12:00 hs., ou (preferencialmente) por carta. E' favor enviar os formulários até 20/09 para atendimento dentro do prazo normal.

Atenciosamente,
Capitão Gancho (David)